

Nº

90

mercado industrial.es

punto de encuentro de la industria

TENDENCIAS

OPORTUNIDADES

www.mercadoindustrial.es info@mercadoindustrial.es

Revista de información multisectorial para la industria, maquinaria, logística, tecnología y servicios

SIL2015

BARCELONA

Números 1 en Logística



Salón Internacional de la Logística y de la Manutención

13º Forum Mediterráneo de Logística y Transporte
4ª Cumbre Latinoamericana de Logística y Transporte

Del 9 al 11 Junio de 2015

Recinto Montjuic-Plaza España. Fira de Barcelona
Barcelona-España

elCONSORCI
barcelona ZONA FRANCA
Meeting y Salones



Síguenos:



www.silbcn.com

El final de la partida

Sí, parece que todo va a mejor, que la economía se ha estabilizado y que todos los mercados apuntan a crecimientos positivos. Pero la pregunta es: ¿Se trata de un espejismo creado por las altas temperaturas electorales, que producen un efecto óptico asociadas a las arenosas políticas económicas de las grandes potencias mundiales? o, de lo contrario, ¿son brotes verdes que debemos blindar con exigente austeridad y trabajo infinito, como si viviéramos en una granja? Sea como sea, nos da la impresión de que será el día a día, no la estrategia a largo plazo, lo que determine el éxito o fracaso de cualquier negocio. Supervivencia pura y dura.

Repetimos lo que venimos avisando desde que publicamos los primeros números de esta revista (y ya van 90): La falta de financiación es lo que mata a las empresas. El origen de esta carencia de liquidez está en la codicia irresponsable instaurada en el sistema financiero, en toda su dimensión, sumada a una cultura rentista. Dicho de manera sencilla, estamos al final de la partida del Monopoly y los últimos finalistas no han entendido que lo importante era jugar con amigos, en vez de arrasar con todo. Pero cuando una partida se acaba, “podemos” empezar otra.


Lino Hernández
 Periodista y editor

D.L. Internet B-20885-2006
 ISSN 2339-6148

Índice

Artículo	4
Tendencias para el sector BI	
Artículo	6
Suelo logístico en Cataluña	
Novedades	8
Empresarias	12
Artículo	14
La logística ante la 4ª revolución industrial	
Artículo	18
Industria plástica europea 2014	
Empresas destacadas	19



Tendencias para el sector BI en 2015

Qlik analiza las claves que aún necesitan ser abordadas dentro del sector de Business Intelligence



Desde la compañía Qlik® (NASDAQ: QLIK), especializada en Data Discovery, nos explican las claves para 2015 dentro del sector de Business Intelligence:

- La mayoría de las empresas hablarán de Big Data, pero no lo implementarán:

Las oportunidades y beneficios que puede aportar el Big Data a las empresas son muy importantes. Sin embargo, los departamentos de informática no tienen todavía las habilidades o el tiempo para implementar nuevas infraestructuras, al tiempo que mantienen su carga de trabajo existente. Mientras tanto, la gran mayoría de altos directivos siguen teniendo un conocimiento bastante superficial de lo que el Big Data puede ofrecerles. Lo que ya empiezan a interiorizar es lo relativo al aprovechamiento de las redes sociales como un objetivo importante para la compañía. En este sentido, las organizaciones pueden sacar conclusiones muy útiles implementando conectores de redes sociales, analizando el tono de las conversaciones, etc. La integración de las redes sociales en la analítica existente es muy valioso y relativamente

Donald Farmer, vicepresidente de innovación y diseño en Qlik, explica que *“vivimos en un mundo en el que la forma en la que las personas interactúan con los datos está cambiando rápidamente y normalmente para mejor. La idea de que sólo un pequeño grupo dentro de cualquier organización es quién toma todas las decisiones ya no es válida. La toma de decisiones se distribuye en toda la organización y estas “micro decisiones” son importantes para el éxito general de la compañía. Los beneficios potenciales para las empresas son enormes si ofrecemos a los empleados más herramientas de descubrimiento de datos, para que*



puedan explorarlos y colaborar con sus distintos puntos de vista”, explica Donald Farmer, vicepresidente de innovación y diseño en Qlik.

sencillo de llevar acabo.

Lo ideal es adquirir las habilidades y, a ser posible, la experiencia en relación al aprovechamiento óptimo del Big Data, sin embargo, las organizaciones tampoco deben olvidarse todavía de su base de datos relacional.

● Las visualizaciones persuadirán más de lo que informarán:

Si Big Data fue la palabra de moda durante 2014, visualización tampoco se quedó atrás. El problema es que demasiadas visualizaciones impiden la correcta toma de decisiones. La razón, paradójicamente, es que las visualizaciones, tal y como las usamos hoy en día, pueden ser demasiado convincentes. Muchas visualizaciones reducen la información mostrada con el fin de "aclarar" a los demás algo que ya hemos encontrado, pudiendo reducir la conversación y la discusión, y así hacer menor nuestra capacidad para llegar a una conclusión eficaz.

La solución es evitar las herramientas que sólo sean capaces de ofrecer gráficos para compartir o para presentar. Debemos utilizar herramientas que sean verdaderamente interactivas y con capacidad de exploración.

● Seguiremos buscando el teléfono o tablet perfecta:

A finales de 2015, desarrolladores y administradores que pensaron que habían resuelto sus problemas mediante la estandarización en una plataforma, muy probablemente se

enfrentarán a los mismos problemas de nuevo. Simplemente tienen que ofrecer a los usuarios una experiencia adaptada a la resolución de sus dispositivos. ¿Quién sabe si los usuarios van a seguir utilizando un iPad o un Android en los próximos 12 meses? Por primera vez en 2015, en las escuelas de Estados Unidos, Google Chromebooks superó en ventas al iPad de Apple. Con una plataforma verdaderamente adaptable podemos desarrollar una vez y desplegar en cualquier sistema.

● Mejoraremos nuestra implantación, incluso aunque nuestros datos estén en la nube:

Hay bastantes infraestructuras de cloud significativas, y miles de aplicaciones en la nube. Lo más probable es que ya estemos creando datos en una o más de las principales aplicaciones, tal vez estamos incluso almacenando datos en la nube, pero todavía tenemos un montón de datos de forma local y necesitamos integrarlos con datos independientes en varias de esas aplicaciones en la nube. En 2015 volveremos a descargar los datos a nuestras instalaciones con el fin de realizar operaciones muy tradicionales: limpieza de datos, transformación e integración. El back office seguirá, literalmente, al fondo de la oficina durante algún tiempo.

● Los responsables de área seguirán sin información actualizada para sus operaciones diarias:

Es fácil dejarse llevar por el entusiasmo de las últimas tecnologías: Big Data, el Internet de las Cosas, el análisis predictivo, todas prometen

mucho. Sin embargo, si nos fijamos en su negocio, en el negocio de sus clientes, o en los sistemas de sus proveedores y socios, lo más probable es que haya responsables en todos ellos que desearían tener información más completa y precisa acerca de los elementos esenciales de su trabajo cotidiano. Aunque sigue siendo un objetivo que transformará nuestro negocio, es cierto que el análisis de datos mejora poco a poco los negocios mediante la optimización de cada transacción y cada decisión.

www.qlik.com/es



"Procesa las órdenes con menos errores. Mejorar la eficiencia de la producción es sólo un paso más. Orienta tus esfuerzos de marketing un poco mejor. Y, sobre todo, ofrece a los responsables la visión para identificar, planificar y realizar un seguimiento de estos pequeños cambios cotidianos. A finales de 2015 podrás mirar atrás con satisfacción", señala Donald Farmer.

Panorama sobre el suelo logístico y el mercado de naves logísticas en Cataluña en el año 2014

Informe realizado por Estrada & Partners

Estrada & Partners presenta las conclusiones de su informe sobre el suelo logístico y el mercado de naves logísticas en Cataluña en el año 2014

A modo de resumen, la principal tendencia que se observa de este estudio, desarrollado por la firma consultora Estrada & Partners, es que "aumenta la contratación de naves tanto en superficie contratada como en número de operaciones; disminuye la desocupación; aumenta de forma muy significativa la contratación neta habida y la contratación de espacios por parte de empresas del sector logístico y se reactiva -por primera vez, después de 7 años- la promoción de naves logísticas", según citan fuentes de la compañía consultora.

Mostramos a continuación los principales parámetros del mercado de naves logísticas en Cataluña que los investigadores de Estrada & Partners han observado durante el año 2014:

La contratación de naves logísticas acumulada ha ascendido a 312.056 m², estando distribuida de la siguiente forma: 246.856 m² en la Primera Corona, 65.200 m² en la Tercera Corona, mientras que la contratación ha sido inexistente en la Segunda Corona de Barcelona. La contratación total representa un incremento del 15,28% con respecto a la del 2013, lo cual reconfirma el inicio de la recuperación del sector logístico.

Entre las principales operaciones de arrendamiento de naves logísticas del año destacan la contratación de

32.000 m² arrendados a Sitasa en El Plà de Santa Maria, 20.000 m² a ID Logistics en Vilarodona, 15.000 m² arrendados a Aldeasa en Barcelona, 13.375 m² a Molenberg Natie, 10.000 m² arrendados a Naeko en Sant Boi de Llobregat.

De la contratación de naves logísticas habida (312.056 m²), 241.756 m² (77,47%) corresponde a superficie nueva contratada (neta), mientras que el resto (70.300 m²; 22,53%) - corresponde a la contratación efectuada por empresas que han reubicado sus instalaciones. La contratación neta habida duplica la habida en el año anterior (103.094 m²).

En relación a la tipología de cliente que ha arrendado las naves, un 72,92% corresponde a empresas del sector logístico mientras que el restante 27,07%, a empresas destinatarias que contratan naves para realizar su propia logística. Estos porcentajes confirman la reactivación del sector logístico y que en el año anterior tan sólo representó un 49,33 % de la contratación habida, lo que representa un incremento de un 47,82 %.

El número total de operaciones logís-



ticas que se han realizado en 2014 asciende a 55 –cifra que representa un incremento de un 10,90% respecto al 2013– y la superficie media contratada es de 5.673,7 m² frente a los 5.953 m² del 2013.

La demanda de naves logísticas acumulada registrada ha ascendido a 485.700 m², estando distribuida la misma de la siguiente forma: 385.200 m² en la Primera Corona, 11.500 m² en la Segunda Corona y 89.000 m² en la Tercera Corona. La demanda del 2014 respecto al 2013 no cambia significativamente.

Durante el transcurso del año y después de casi 5 años en los que no se ha promovido nueva superficie de naves, se ha empezado a promover 20.000 m² de nuevas naves logísticas. De esta forma, el parque total en Cataluña de naves logísticas

de última generación en régimen de alquiler asciende a 2.979.328 m², de los que 1.968.577 m² están situados en Primera Corona, 492.512 m² en la Segunda y 518.239 m² en la Tercera.

La tasa de desocupación del parque de naves logísticas en Cataluña es del 16,62%, que se distribuye de la siguiente forma: Primera Corona, 11,39%; Segunda Corona, 27,74%; Tercera Corona, 25,91%. Estas cifras suponen una disminución de 5 puntos porcentuales del total respecto a la del 2013 (21,88%). Vemos que en la Primera y la Tercera Corona la desocupación ha disminuido en comparación al año anterior –donde era de 17,14% y 33,96% respectivamente–, mientras que en la Segunda Corona la disponibilidad (27,74%) ha aumentado (en 2013 era de 23,87 %).

La renta promedio “solicitada” de

naves logísticas en la Primera Corona se ha situado en 5,83 €/m²/mes, en la Segunda 3,42 y 2,63 €/m²/mes en la Tercera. Comparando estos datos con los del 2013 (4,88 €/m²/mes, 2,95 €/m²/mes y 2,45 €/m²/mes), podemos observar un aumento en la renta solicitada en todas las tres coronas.

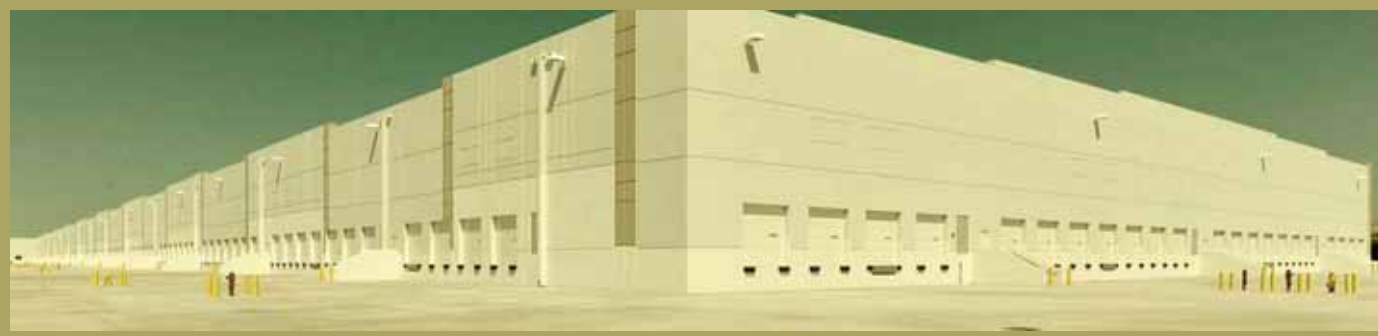
Del total de superficie contratada, Estrada & Partners ha asesorado un 75.700 m², cifra que representa un 34,73 % de las operaciones logísticas asesoradas por consultoras inmobiliarias en Cataluña en el 2014.

Entre las operaciones más relevantes destacan 32.000 m² arrendados a Sitasa en Plà de Santa Maria y 8.000 m² arrendados a Arcese en la ZAL de Barcelona.

www.estradapartners.com

Estrada & Partners es una consultoría inmobiliaria, con oficinas en Barcelona y Madrid, especializada en los sectores logístico e industrial, así como de inversión, dentro de los que presta servicios de intermediación, Gestión de Patrimonio, Valoración de activos, Consultoría y Suelo.

En los años 2012 y 2014 ha asesorado operaciones logísticas que alcanzan más de 275.000 m². Entre ellas destacan 32.000 m² arrendados a Alindocks, 32.000 m² arrendados a Sitasa, 25.000 m² arrendados a Michelin, 15.600 m² a Transportes Azkar, 15.000 m² arrendados a Idiada y 10.000 m² a DHL. En estos momentos está comercializando en régimen de exclusiva o co-exclusiva parques logísticos que comprenden más de 200.000 m², situados en El Prat de Llobregat, Sant Esteve Sesrovires, Sant Fruitós de Bages, Constantí (Tarragona), Bràfim Alió, Valls, Fogars de la Selva y El Plà de Santa Maria; propiedad de AXA Real Estate, Goodman, Invesco, Inbisa, AXIARE, CBRE Global Investors, Blackstone y Emesa.



Nuevo actuador eléctrico lineal universal Exlar

Curtiss-Wright Corporation ha anunciado la ampliación de la línea de su producto Exlar FT Series™, actuador eléctrico lineal universal de tipo vástago (cilindro eléctrico), con el lanzamiento del modelo FT45.

Según afirman, los actuadores de la serie FT, accionados por husillo de rodillos, ofrecen gran empuje, alta velocidad y gran robustez en un factor de forma compacto, lo que los hace una alternativa ideal a los cilindros hidráulicos. Esta nueva serie se puede usar en una amplia gama de aplicaciones de movimiento lineal.

El nuevo FT45, que tiene una fuerza constante nominal de 10000 lbf (44,5 kN), ofrece las siguientes mejoras clave frente a los diseños del tamaño de bastidor existentes en la serie FT, incluido el

modelo más grande, FT80: Protección medioambiental IP65 (mínima) en todas las configuraciones de montaje. Dispone de un diseño de polea loca que simplifica enormemente la instalación del motor y la sujeción/mantenimiento de la correa. También tiene un racor para lubricar (engrasador zerk) que permite engrasar el conjunto de tuerca sin tener que desmontar la unidad. Finalmente, presenta un nuevo diseño del casquillo de sellado frontal desprendible que simplifica en gran medida el mantenimiento/sustitución del sellado frontal.

Curtiss-Wright Corporation cotiza en la Bolsa de Nueva York y es una empresa global innovadora que ofrece productos y servicios de alta ingeniería y función crítica para los mercados comercial, industrial, de defensa y energía.



Sobre la base de la herencia de Glenn Curtiss y los hermanos Wright, Curtiss-Wright tiene una larga tradición de proporcionar soluciones fiables. La compañía emplea a aproximadamente 10.000 personas en todo el mundo.

Exlar es un grupo empresarial de la división Sensors & Controls de Curtiss-Wright, que diseña fabrica y vende actuadores eléctricos (motion products) lineales y rotativos en todo el mundo.

www.curtisswright.com

FM Logistic renueva el certificado RePro

FM Logistic nos ha informado que ha renovado un año más la certificación RePro que le habilita para ofrecer sus servicios logísticos y de transporte a las más importantes empresas del sector energético en España, Portugal e Italia. Se trata de un sistema de clasificación de proveedores, gestionado por Achilles South Europe, que permite a las empresas de ese sector registrar a sus proveedores y contratistas en una base de datos constantemente actualizada.

"Es un certificado muy importante que permite a FM Logistic ofrecer sus servicios a empresas de primera línea", explica Antonio Sánchez, director de Transporte FM Logistic Ibérica

El registro de empresas acreditadas RePro es un sistema de registro y clasificación de proveedores disponible para los usuarios autorizados de las empresas participantes que operen en el sector de las utilities, en los cuales se encuentran sectores tan importantes como el sector del agua, gas, electricidad, petróleo, naval y afines.

RePro constituye una de las vías para dar cumplimiento a las disposiciones sobre sistemas de clasificación que se establecen en la Ley 31/2007 de procedimientos de contratación para los sectores del agua, energía, transportes y telecomunicaciones.

Este registro se ocupa de identificar, calificar, evaluar y gestionar documentación de proveedores en nombre de importantes organizaciones de todo el mundo, por lo que para las empresas participantes supone una herramienta de clasificación, búsqueda y selección de proveedores. de clasificación, búsqueda y selección de proveedores.

www.fmlogistic.es



Nuevas impresoras Canon en color de gran formato

Canon anuncia el lanzamiento de dos nuevas impresoras imagePROGRAF dirigidas a los negocios de impresión y a los departamentos de impresión internos que necesitan soluciones eficientes y fáciles de usar para CAD y cartelería.

Ambos equipos, Canon imagePROGRAF iPF670 (24" / 610mm) y Canon imagePROGRAF iPF770 (36" / 914mm), incluyen una mayor velocidad de impresión, así como una mejor gestión de la tinta y un procesamiento de la imagen más rápido y fiable. Además, pueden imprimir ahora una imagen de tamaño A1 en 28 segundos en el modo de impresión rápida, mientras que la compatibilidad con HP-GL/2 y HP-RTL permite la gestión de archivos CAD más flexible y fiable. El

modelo iPF770 está también disponible como impresora multifunción, con un escáner de gran formato y una pantalla táctil de 22 pulgadas opcional.

Según detallan, las nuevas tintas incluyen un aumento en la gama de colores con el objetivo específico de imprimir rojos más vívidos para una mayor claridad en los diseños CAD y en la cartelería interior de los puntos de venta.

Dos depósitos de tinta pigmentada negra sustituyen a las tintas habituales para lograr negros más ricos y nítidos y facilitar los detalles en los trabajos CAD sin que la impresión se manche. Los depósitos de tinta son intercambiables "sobre la marcha", por lo que pueden ser sustitui-



dos durante la impresión sin desperdiciar tinta o papel.

Finalmente, el software de contabilidad facilita la gestión de los costes y los márgenes. La función de impresión desde iPad (Apple) permite a los usuarios desplazados visionar e imprimir archivos directamente desde sus dispositivos.

www.canon.es

JCB confía en Norbert Dentressangle

JCB dispone de distribuidores en todo el Reino Unido encargados del mantenimiento y la reparación, además del suministro de piezas de repuesto, de sus excavadoras y de su gama de maquinaria agrícola pesada. Las piezas de recambio son distribuidas y entregadas por Norbert Dentressangle, a través de su servicio de logística de Entregas Nocturnas. Este sistema de distribución permite plazos de entrega breves en los servicios de mantenimiento y reparación, lo cual es esencial para que el tiempo de espera in situ sea mínimo si la maquinaria no funciona.

El especialista en transporte, distribución y logística opera cinco noches a la semana, recogiendo los pedidos de repuestos en el Centro Mundial de Recambios (World Parts Center) de JCB, localizado en Uttoxeter (Reino Unido). Gracias a su flota dedicada, Norbert Dentressangle transporta los productos postventa a su red de plataformas de distribución repartidas por todo el Reino Unido. JCB es el encargado de preparar los pedidos en cajas-palet que se introducen en la

red regular multicliente de Norbert Dentressangle, para su entrega durante la noche. Esta operativa garantiza que los distribuidores reciban sus pedidos antes de la apertura de los centros a las 7:00 de la mañana del día siguiente.

En su compromiso con la mejora conti-

nua de sus procesos de distribución, Norbert Dentressangle ha invertido en un tráiler "supercube" aerodinámico con una tractora que cumple la normativa Euro 6.

www.norbert-dentressangle.es
www.jcb.com



Nuevo Terminal de Operador PanelView Plus 7

Rockwell Automation ha anunciado el lanzamiento del Interface de Operador PanelView Plus 7 Standard de Allen-Bradley.

Los usuarios pueden aprovechar las capacidades móviles de este terminal para monitorizar datos desde cualquier lugar de la planta usando tablets, smartphones y otros dispositivos móviles. La conectividad VNC (Virtual Network Computing) ofrece también soporte a monitorización segura de datos en dispositivos móviles desde ubicaciones remotas.

Para configurar de manera más eficiente múltiples máquinas, el fabricante de maquinaria puede guardar proyectos en la tarjeta SD. Esta opción elimina la ardua tarea de configurar el mismo proyecto para múltiples máquinas. El usuario puede guardar su sistema operativo, configuración de red, históricos de datos, recetas y otros archivos en la tarjeta SD para restaurar rápidamente todo el sistema en caso de que se necesite reemplazar un terminal. También puede acceder a los diagnósticos almacenados, incluyendo mensajes, alarmas y avisos.



El nuevo sistema de montaje facilita tanto la instalación como la retirada rápida y sencilla del terminal sin el uso de herramientas y reduce el tiempo de instalación, mantenimiento y reemplazo.

www.rockwellautomation.com

FARO revolucionará el escaneado 3D

FARO Technologies, Inc. (NASDAQ: FARO), empresa especializada en tecnología de medición 3D, captación de imágenes y realización, ha presentado recientemente en Barcelona el nuevo escáner portátil FARO Freestyle3D, un dispositivo intuitivo y fácil de usar en arquitectura, ingeniería y construcción, además de por las fuerzas del orden (especialmente en criminología), y otros sectores, que ha sido creado por la compañía para satisfacer la creciente demanda de escaneado portátil.

Axular Etxabe, director general de FARO Spain hizo, una breve introducción del Freestyle3D y detalló los objetivos de la firma para los próximos años, en los que apuestan, entre otros planes, por "democratizar el escaneado en 3D"

En la rueda de prensa pudimos comprobar que El FARO Freestyle3D está equipado con una tablet Microsoft Surface™ y ofrece una visualización en tiempo real sin precedentes que permite al usuario ver nubes de puntos conforme se capturan los datos.

Antonio Ballester, Product Manager 3D Documentation and Business explicó al detalle todo el esfuerzo de FARO para lanzar esta primicia mundial. También hizo una completa exhibición de las virtudes de la herramienta, en particular, y el completo kit FARO Freestyle3D. El formato de las imágenes captadas es compatible con los principales programas de tratamiento de información en 3D, pero basta con su propio software y la utilización de la tableta Microsoft Surface que complementa el kit portátil para tener el poder de la captura 3D. Realmente es un sistema de documentación técnica muy revolucionario que tiene infinidad de aplicaciones.



Según nos explicaron, el Freestyle3D escanea a una distancia de hasta tres metros y captura hasta 88.000 puntos por segundo con una precisión superior a 1,5 mm. El sistema óptico autocompensador, cuya patente está en tramitación, también posibilita a los usuarios empezar a escanear de inmediato sin necesidad de un periodo previo de calentamiento. El Freestyle3D se puede emplear como equipo independiente para escanear áreas de interés, o bien para su uso en combinación con los escáneres Focus X 130 / X 330 de FARO. Los datos de las nubes de puntos de todos estos dispositivos se pueden integrar y compartir perfectamente con la totalidad de herramientas de software de visualización de FARO, incluidos los paquetes de FARO SCENE, WebShare Cloud y FARO CAD Zone.

www.faro.com

Medline amplía su capacidad logística

Medline International, compañía fabricante y distribuidora de una amplia gama de productos médicos y quirúrgicos para instituciones sanitarias y canales minoristas de todo el mundo, ha triplicado la capacidad de su centro de distribución europeo, ubicado en Kleve (Alemania).

garantizar una solución global logística óptima.

La ampliación del centro de distribución en la primera fase se compone de 4 secciones de almacén de más de 9.000 metros cuadrados y de 13 m de altura,

34 muelles de carga para los diferentes tipos de camiones y de unas 27.000 ubicaciones de pallet y unas 30.000 plazas de estantería, aproximadamente.

www.es.medline.com
www.miebach.com

Medline ha contado con el apoyo de Miebach Consulting desde la fase inicial de planificación, en mayo 2013, hasta la finalización de la construcción del nuevo centro, de 37.000 m², en diciembre de 2014.

Medline eligió a Miebach Consulting como planificador general, para que asumiera la responsabilidad tanto de la logística como de la planificación y para



Suer transforma su intralogística de recambios

Para hacer chocolate a partir de cacao en grano son muchos los pasos necesarios que hay que cumplir para su elaboración. SSI Schaefer nos ha informado que han realizado para Suer, una empresa mayorista de recambios de vehículos industriales y máquinas agrícolas de Alemania, el nuevo almacén central automatizado desde el que se distribuyen más de 27.000 componentes y se abastece a más de 17.000 clientes.

El proyecto tenía como objetivo reducir los plazos de entrega, conseguir una mayor capacidad de almacenamiento incrementando la disponibilidad de los productos, mejorando el rendimiento del picking e incrementar la rentabilidad. De ahí que la compañía Suer tomara la decisión de reestructurar la intralogística en su emplazamiento de Wermelskirchen, derribar completamente una de las antiguas naves y en su lugar construir el nuevo almacén central automatizado sobre una superficie de aproximadamente 1.700 m².

El nuevo almacén central alberga un almacén a gran altura de 2 pasillos con espacio unos 3.200 europalets que sirve al mismo tiempo de almacén de reposición del miniload automático que tiene su propia área de picking adyacente. El miniload dispone ahora de unas 15.500 ubicaciones de contenedores LTB de SSI Schaefer para todos los componentes pequeños de rotación alta y media. Así Suer ha conseguido entregas más rápidas, eficientes y transparentes a sus clientes.

Mientras, para el proceso de almacenamiento y desalmacenamiento en el almacén a gran altura SSI Schaefer incluyó dos transelevadores estándares de elevada eficiencia energética. En el miniload automático incluyó dos Schaefer Miniload Crane (SMC) que se ocupan del picking de las piezas pequeñas. Ambas instalaciones están acopladas con un sistema de transporte continuo de contenedores y palets.

www.suer.de

www.ssi-schaefer.es



Fibra de carbono reforzada en aviones

Hemos recibido esta información desde la firma VX Aerospace, y nos ha parecido importante destacarla por la relevancia que tiene la incorporación de nuevos materiales, como la fibra de carbono, a la construcción de aeronaves. Se trata del VX-1 KittyHawk™, un modelo de aeronave que se destaca de otras gracias a que su estructura está hecha con una mezcla del composite C-Ply™ con fibra de carbono que refuerza las propiedades de este material.

Los refuerzos compuestos C-Ply™ desarrollados por Chomarar están diseñados para optimizar el rendimiento de la fibra de carbono. Ellos dan las propiedades de la estructura tales como: bajo peso, la eficiencia estructural, durabilidad y que sea más fácil de fabricar. Estas propiedades y el diseño innovador

aviones permiten un espacio de carga de gran tamaño.

Además, según detallan, por el mismo espacio de carga útil, su huella de carbono puede reducirse en comparación con otras aeronaves mediante el uso opcional de combustibles alternativos como el gas natural comprimido (GNC). Cuando se utiliza GNC, el VX-1 KittyHawk™ emite 40% menos de contaminación que otros aviones.

“Estamos muy orgullosos de recibir un premio especial del Grupo JEC para el VX-1 KittyHawk™. Reconoce el aspecto innovador, de alto potencial de nuestro proyecto a nivel internacional. Nos gustaría dar las gracias a nuestro socio Chomarar, cuyo refuerzo C-Ply™ hizo estructuralmente posible el desarrollo de



la KittyHawk™, así como la Universidad de Stanford, la Universidad Estatal de Carolina del Norte y la Universidad de Carolina del Sur”, dijo Bob Skillen, CEO de VX Aerospace.

www.vxaerospace.com

Nuevo fijador universal de Renusol

Nos han explicado que, para convertir el fijador intermedio en fijador lateral, solo hay que girar manualmente 90 grados el cabezal del fijador. Y como solo se necesita un componente, en vez de dos fijadores distintos, a los instaladores se les simplifican mucho las tareas de planificación, pedidos de material y montaje, con lo que ahorran tiempo y dinero. El nuevo fijador RS1 de Renusol es regulable en altura y, por tanto, apto para todos los módulos solares con marco habituales en el mercado.

Gracias a su tornillo regulable en altura, el fijador universal RS1 se adapta a todos los módulos con marco con alturas de entre 30 y 50 milímetros. El posicionamiento y bloqueo de los fijadores en el perfil de montaje se realizan con una sola mano, algo que en una cubierta inclinada supone una ventaja para el instalador.

“En el mercado hay una increíble cantidad de fijadores para módulos fotovoltaicos, muchos de los cuales solo sirven para un determinado tipo de módulos solares. Lo que nosotros queremos es facilitar al máximo el trabajo a operarios e instaladores, y por eso hemos desarrollado un fijador que funciona siempre y para cualquier tipo de módulo. Estamos orgullosos de ser el primer fabricante que lo ha conseguido”, ha declarado Felix Janssen, jefe de producto en Renusol.

“Ya hemos presentado el nuevo fijador a algunos clientes, que lo han recibido con entusiasmo, sobre todo porque el fijador permite modificar sobre la marcha la disposición de los módulos. Si de repente se necesitan más fijadores laterales o intermedios de los previstos, ya no hay que encargar más material, solo hay que girar 90 grados el cabezal del fijador. El fijador RS1 también ahorra costes de almacén, ya que los instaladores y proyectistas solo tienen que aprovisionarse de un único tipo de fijador que pueden utilizar con cualquier módulo, proyecto o diseño”, añade Janssen.

El fijador RS1 ya ha obtenido las certificaciones TÜV y MCS, y hará su presentación oficial por primera vez al público en la feria Ecobuild de Londres, que se celebrará entre el 3 y el 5 de marzo de 2015.

www.renusol.com



El Grupo ID Logistics creció en 2014

Según nos han explicado fuentes vinculadas al Grupo ID Logistics, el conocido operador especializado en el sector de logística dedicada generó ingresos por valor de 874,5 millones de euros en 2014.

Aunque los ingresos permanecieron estables a lo largo del año 2014, con un crecimiento orgánico del 11,4%, la cifra de ingresos ha estado impulsada por el aumento de la actividad logística y el aumento en la cuota de mercado. Según detallan, durante el cuarto trimestre del 2014, el crecimiento orgánico del grupo fue del 9,3%, mientras que en el consolidado mercado de Francia el crecimiento fue del 6,8% y en los mercados internacionales fue del 12,6%.

En Francia, el crecimiento orgánico total en el año 2014 fue del 9,3%, debido

a nuevos contratos con firmas como Conforama, Saint Gobain Distribución, Nesspreso o Cdiscount. En los mercados internacionales, el crecimiento orgánico permaneció en un sólido 14,4% en 2014, con grandes desarrollos en España y Polonia. El año también dio lugar a un importante contrato en Rusia, con la apertura de un almacén para la firma MVideo, y otro gran contrato para Carrefour en China para la distribución a los 62 hipermercados de Shangai.

Eric Hémar, presidente y CEO de ID Logistics, ha afirmado al respecto: *"ID Logistics ha registrado en el año 2014 un fuerte crecimiento de ingresos del 19%. Nuestro crecimiento orgánico ha sido del 11,4%, donde destacan los importantes desarrollos estratégicos en China, Rusia, y las actividades de e-commerce que he-*

mos realizado. En el comienzo del 2015, el volumen de tenders es importante, si bien, el proceso de maduración de las decisiones se prolongan debido al actual clima económico general."

A pesar del clima económico actual, el grupo confía en mantener un crecimiento estable.

www.id-logistics.com/es



Hannover Messe 2015, la cita internacional industrial

Estuvimos en la presentación de la feria industrial Hannover Messe 2015, organizada cada dos años por Deutsche Messe AG en sus instalaciones de Hannover, que se celebrará, una vez más, del 13 al 17 de abril de 2015.

Hablamos con los directivos de Mele Servicios Feriales, Santiago González Mele y Christian Guarín, representantes en España de Deutsche Messe, que acompañaron al director de Área de Negocio de Hannover Messe, Marc Siemering, y a la directora de Amec, Ángela Lalatta.



www.hannovermesse.de

Las cifras, ya confirmadas hasta al mes de enero de participación, tanto de expositores como de visitantes, apoyan el gran crecimiento de la convocatoria. Destacan que dentro de la feria, cada vez es mayor la presencia de países con orígenes diferentes. Constatan la globalización de la feria y el respeto y peso específico que obtienen dentro del ámbito industrial mundial.

La digitalización aplicada a todo el proceso industrial será una de las áreas con más importancia y desarrollo dentro de la feria. Buscan la Industria 4.0., la "smart factory" (implementando estándares comunes para la comunicación máquina a máquina, el problema de la seguridad informática o la definición del modelo de negocio del futuro), que convertirá fabricas tradicionales de centros de costes a centros de beneficios. Destacan las ventajas que proporciona la interconexión, tanto para el ahorro como para crear vínculos entre los integrantes del sector. Según el directivo de Deutsche Messe AG, Jochen Köckler: "la creciente digitalización de la economía crea una fuerte dinámica en la industria". Solo uniendo fuerzas se podrá aprovechar al máximo el potencial, para lo que es fundamental una poderosa red intersectorial que comunique y permita coordinarse a la construcción de la maquinaria, la electrotecnia y las tecnologías de la información.

El país invitado en esta edición es India, con el que Alemania tiene una fuerte y saneada relación comercial y con un crecimiento medio anual superior al diez por ciento. Participarán visitantes dispuestos a invertir en tecnología moderna a fin de fortalecer su economía nacional. La feria industrial Hannover Messe 2015 se celebrará, una vez más, del 13 al 17 de abril de 2015

Panorama logístico a las puertas de la 4ª revolución industrial



El pasado mes de noviembre, Joachim Miebach, fundador y presidente del Grupo Miebach Consulting, presentó la conferencia “Impresión 3D, robots, drones: ¿Ciencia ficción o realidad cercana?” en varios países de Latinoamérica: Brasil, Argentina, Perú, Colombia, Guatemala y México.

El Dr. Miebach inició su ponencia recordando las tres revoluciones industriales que cambiaron el mundo en los últimos siglos: la máquina de vapor y el ferrocarril a finales del siglo XIX, la producción en masa a principios del siglo XX y la revolución de los ordenadores e internet a finales del siglo XX.

A día de hoy, los gurús y expertos en la materia hablan de los inicios de la cuarta revolución (industria 4.0), en torno a conceptos tales como internet de las cosas, objetos inteligentes interconectados, análisis masivos de datos (“big data”), fabricación flexible (series cortas) y próxima al consumo con influencia directa del consumidor, “glocalización”, robots, impresión 3D, drones, etc.

De entre todos estos conceptos, que sin duda revolucionarán el mundo donde vivimos, hay tres que bajo el

punto de vista del Dr. Miebach tendrán un mayor impacto en las cadenas de suministro de las compañías — impresión 3D, robots y drones—, y en ellos centró su ponencia.

Actualmente ya existen impresoras 3D con altos estándares de calidad y trabajando con distintos materiales, que pueden llegar a remplazar a los inventarios, así como robots integrados a los procesos industriales, que están evolucionando muy rápido y que pueden manejar materiales en los almacenes. Por otro lado, empresas como Amazon, Google o DHL ya están haciendo pruebas de entrega de productos con drones dirigidos a distancia, que en un futuro podrían hacerse cargo del transporte de la última milla.

A modo de resumen, éstas son las principales conclusiones de la conferencia del Dr. Miebach:

- Estamos a las puertas de la 4ª revolución industrial y los aspectos que mayor impacto tendrán a nivel de logística y cadena de suministro serán la impresión en 3D, la robotización de los almacenes y la distribución de productos mediante drones.

- La impresión en 3D es una revo-

lución incipiente que acaba de empezar y a la que le falta todavía mucho camino por recorrer, pero estamos cada vez más cerca de que sea una opción generalizada, y cuando esto suceda transformará profundamente la forma de operar de la industria.

- La robotización de los almacenes y de la producción industrial es también una realidad, aunque pasarán algunos años hasta que sea una opción rentable y generalizada.
- La entrega por Drones es un tema que también se está desarrollando actualmente pero para unos casos muy concretos. La utilización generalizada de los mismos requiere resolver multitud de cuestiones legales y de seguridad, por lo que a corto plazo es inviable su implantación masiva.

www.miebach.com/es



Nuevo conmutador electrónico rotativo primeCAM

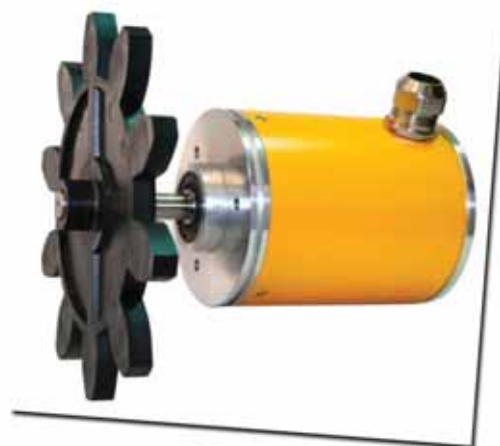
El conmutador electrónico rotativo primeCAM con certificación SIL2/PLd es el resultado del desarrollo conjunto y la estrecha colaboración, en el sector de la energía eólica, de Baumer y B-Command.

Mediante la gran capacidad de innovación y la experiencia de cada socio, el proyecto concluyó satisfactoriamente con la certificación y el inicio de la producción de primeCAM. El resultado del compromiso común: el mejor conmutador electrónico, según afirman, de su clase, con certificación SIL 2, que establece nuevos puntos de referencia en precisión y configuración.

Durante muchos años, B-Command ha venido desarrollando y fabricando sistemas para la medición de la posición

de los aerogeneradores evitando el giro de cable. La compañía con sede en Hamburgo es un fabricante de sistemas rotativos de conmutación para el control de la orientación del rotor en la dirección del viento y el control del pitch, con gran cobertura en la industria eólica.

Baumer, conocida firma internacional en tecnologías de detección de nivel, se ha establecido asimismo como un socio competente en soluciones de sensores fiables para la energía eólica. El conmutador electrónico desarrollado conjuntamente, combina los beneficios y el principio de conmutación mecánico convencional, con la tecnología de los encoders de vanguardia. Al integrar aún más herramientas de seguridad y diagnóstico en todos los componentes relevantes para la seguridad, primeCAM



garantiza un rendimiento muy seguro de los aerogeneradores al tiempo que mejora los conceptos de seguridad existentes y simplifica la aplicación de la directiva de máquinas.

www.baumer.com
www.b-command.com

Igus amplía su catálogo de cojinetes

Según detallan fuentes de la compañía Igus, constructores de los más diversos sectores (desde la industria automotriz, del embalaje y de alimentos hasta las plantas químicas) y los constructores de bombas encontrarán con mayor rapidez, y desde este mismo instante, el cojinete de funcionamiento en seco para su aplicación.

Con el aumento de 5 a 16 materiales del surtido completo y 1.321 nuevas medidas en el catálogo, ahora el especialista en plásticos cubre cualquier requerimiento que pueda imaginarse en lo que respecta a cojinetes, directamente desde almacén. Con esta inversión, igus responde a los enormes avances en su propio desarrollo de nuevos materiales para cojinetes.

Con la rápida madurez del mercado, los cojinetes fabricados con el material óptimo no siempre estaban disponibles directamente en la medida adecuada. Ahora, Igus ha logrado llenar este vacío:

todos los materiales que son óptimos para una aplicación desde el punto de vista tribológico ahora están disponibles en almacén. Para ello se ampliaron las líneas de productos existentes incorporando once materiales que pueden solicitarse en más de 110 medidas de hasta 50 milímetros. Tanto con como sin

valona, desde ahora las medidas según DIN están disponibles en 16 materiales tribológicos. Así, el usuario puede solicitar sin limitaciones el cojinete ideal para su aplicación y eje individual (desde 1 pieza y a un precio asequible).

www.igus.es



Seco amplía la gama de soportes de mandrinado

A medida que el uso de herramientas de gran voladizo es cada vez más frecuente en el sector del mecanizado, Seco se adapta a esta situación incorporando soportes de mandrinado con sistema de absorción de vibraciones Steadyline.

Según detallan fuentes vinculadas a Seco, el sistema Steadyline, de alta estabilidad y rigidez, elimina eficazmente las vibraciones no deseadas en condiciones de corte extremas gracias a un "sistema pasivo dinámico" situado dentro del cuerpo del soporte por el que una masa de compensación vibra en sentido contrario a la primera vibración. Así, estas herramientas pueden realizar operaciones con gran voladizo el doble de rápido que las herramientas convencionales, además de reducir el esfuerzo del husillo

y ofrecer altos índices de extracción de viruta, buenos acabados superficiales de las piezas y una mayor vida útil de la herramienta.

El sistema Steadyline de Seco está disponible en varios tamaños y una gran variedad de tipos de amarres. Este sistema presenta también barras de mandrinar compactas con conexión GL para desbaste de $\varnothing$ 36 a 69 mm, y para acabado de $\varnothing$ 34 a 69 mm. Asimismo, tanto las barras como los soportes disponen de refrigeración interior para ayudar a conseguir mejor extracción de viruta.

Mientras que otros sistemas convencionales usan dispositivos y tornillos de fijación para sustituir las cabezas, la conexión GL sólo requiere el uso de una



llave para soltar y apretar las cabezas del soporte.

Esta conexión resistente también cuenta con un bloqueo rápido gracias a un único anillo de fijación integrado que se ensambla en la cabeza del soporte para proporcionar un contacto estable y seguro con el cono y la cara de apoyo. Una vez que se ajusta al soporte, es posible volver a montar las cabezas sin tener que volver a ajustar otra vez todo el sistema.

www.secotools.com

Logística especializada de equipos médicos

La compañía logística española G3 Sales Europe, especializada en actividades logísticas y de transporte para sectores de alta tecnología, nos explica que ha reforzado su liderazgo en el transporte de equipos médicos gracias a su especialización y dilatada experiencia.

La firma cuenta además con un personal altamente cualificado, así como con los elementos técnicos y de manipulación más vanguardista del sector de la logística y el transporte de equipos médicos y electromedicina, donde se incluye un amplio abanico de productos como: incubadoras, ecógrafos, aparatos de análisis, resonancias magnéticas, densitometría, oftalmología, cromatografía, escáneres, etc.

El alto valor económico de los equipos médicos, su fragilidad, volumen y características técnicas hacen que su manipulación y traslado sea una actividad que necesita de una gran precisión y profesionalidad. Para llevar a cabo esta tarea, G3 Sales Europe incorpora un protocolo de actuación muy eficaz al servicio de sus clientes, en el que se realiza un análisis del proceso, donde se inspeccionan tanto los puntos de recogida e instalación, como la planificación de todo el proceso, evitando siempre cualquier interferencia con la actividad del hospital, laboratorio o clínica.

También nos han detallado que son numerosas las compañías del sector médico las que confían en G3 Sales Europe, firma asociada al grupo europeo Teneso, como su operador logístico especializado en el almacenaje, carga y descarga, embalaje, manipulación y distribución de equipos médicos y electromedicina. Así como, su adaptación al lugar de instalación, montaje, puesta en marcha y gestión de documentación. El Centre Mèdic Diagnòstic Alomar de la localidad barcelonesa de Pineda de Mar, la Clínica CENTRO de Madrid o la Clínica Corporsalud en Valencia, son algunos ejemplos.



www.g3sales.eu

Sensores de medición de cloro libre en el agua

La firma Sensorex nos presenta sus sensores de cloro libre de la Serie FCL, que utilizan tecnología de medición amperométrica para proporcionar una monitorización muy precisa de cloro libre en aplicaciones de procesos.

Los sensores FCL, según explican, son ideales para su uso en aplicaciones de desinfección y distribución de agua y cumplen con el método 334.0 de EPA para medición de agua potable. Asimismo, son adecuados para ofrecer monitorización de cloro libre en agua de torres de refrigeración, aplicación importante para proveedores de sistemas de tratamiento de agua industrial.

Con tres modelos disponibles que cubren los rangos 0-2ppm, 0-5ppm y 0-10ppm, la Serie FCL de Sensorex satisface una amplia gama de requisitos de eficiencia.

Su diseño de membrana presenta una abrazadera de refuerzo de malla para aumentar la estabilidad y durabilidad. Se mejora la salida de la señal aislada integral de 4-20mA a fin de eliminar errores de conexión a tierra, reducir el ruido y bloquear la sobretensión transitoria de alto voltaje.

Para una monitorización de cloro libre en tiempo real, los sensores de la Serie FCL se comunican directamente con PLC, SCADA y otros sistemas de control de procesos a través de la salida estándar 4-20mA. Un gran depósito de electrolitos con una cabezal de membrana fácil de reemplazar y una solución de electrolitos reducen los intervalos de mantenimiento y maximizan la vida útil del sensor. Asimismo, existe una célula de flujo acrílico especializada (FC72) para ofrecer un entorno de flujo controlado para la estabi-



lidad de las mediciones.

www.sensorex.com

Conectores de cable para entornos hostiles

Souriau, división especializada de la multinacional Esterline Connection Technologies, nos informa que la gama de conectores de cable WME, tiene el exclusivo certificado EN 16330 para la conectividad interior y exterior de cabina. El estándar europeo se aplica a sistemas de alimentación, herramientas y accesorios de conducción como cepillos de limpieza de calles, quitanieves y similares. El objetivo de este estándar es garantizar la posibilidad de intercambio de vehículos y accesorios para dar una solución a la cuestión de compatibilidad y garantizar además la seguridad de instaladores y operarios.

La gama WME, según afirman, cubre un amplio campo de entornos hostiles, desde vehículos de invierno y de servicio de carreteras hasta maquinaria agrícola, minera y móvil. También presenta una solución innovadora con un sellado resistente a los rayos ultravioletas e impermeable una vez realizada la conexión. Tiene una tapa de cierre automático con un bloqueo secundario que aumenta la resistencia a golpes y vibraciones. Además, el conector tiene una superficie de agarre mayor que facilita su conexión incluso con guantes puestos. El producto incluye una gama completa de conectores, tapas de cierre, carcasas y accesorios.

WME1 es la solución para los accesorios exteriores de vehículos. Está formada por carcasas termoplásticas, prensaestopas, tapas de cierre e insertos libres de halógenos y que cumplen la directiva RoHS. Soporta temperaturas extremas entre -30 °C y +85 °C y tiene clasificación de sellado IP68/69K. Además, es resistente a una amplia selección de fluidos como gasóleos y aceites minerales, ácidos y agentes de limpieza. Asimismo, soporta una tensión de 5000 V y una durabilidad mecánica de 250 ciclos de conexión.

WME2 es la solución interior para cabina que también está libre de halógenos y cumple la directiva RoHS. Tiene una gama de temperatura de funcionamiento entre -40 °C y +125 °C, y un índice de inflamabilidad UL94 V-O. Sus componentes eléctricos soportan una tensión de 1500 V y su durabilidad mecánica es de 250 ciclos de conexión. La gama WME incluye además accesorios como tapas protectoras de clavijas y guardapolvos.



www.esterline.com

La industria plástica europea creció en 2014

PlasticsEurope
Productores de Materias Plásticas



PlasticsEurope, la asociación europea de productores de materias primas plásticas, ha anunciado que en 2014 la producción de plástico en Europa ha mantenido su tendencia positiva (+1,5%), en línea con la recuperación constatada en 2013.

Esta evolución positiva se debe, en gran medida, a que los productores de plástico europeos se han visto beneficiados por la reactivación, especialmente en la segunda mitad del año, de ciertas industrias clientes como el sector de la automoción, el de los aparatos eléctricos y electrónicos, y la construcción.

Si bien la producción actual de plásticos aún está lejos de los niveles alcanzados antes de la crisis económica, el sector contempla que esta tendencia positiva se mantenga en 2015 (+1%).

www.plasticseurope.org

“Por cada empleo creado por la industria plástica se generan de forma indirecta casi tres puestos adicionales en el resto de la economía”

Karl-H Foerster, director ejecutivo de PlasticsEurope, nos ha explicado que *“la industria plástica es un sector clave para la reindustrialización en Europa debido a su repercusión en otras áreas de la economía. Esta industria tiene un efecto multiplicador de casi 2,4 puntos en la economía global. Además, por cada empleo creado por la industria plástica se generan de forma indirecta casi 3 puestos adicionales en el resto de la economía”*

Manuel Fernández, director general de la asociación en la región Ibérica, ha añadido al respecto que *“además de su contribución económica e industrial, nuestro sector, a través de sus productos, es un sector que contribuye al uso más eficiente de los recursos y al ahorro energético ayudado a superar los retos de nuestra sociedad. Por ello hemos de conseguir garantizar su competitividad tanto en Europa como en España”*.



Nacex amplía las instalaciones en Zaragoza

Nacex, la firma de transporte urgente de paquetería y documentación de Grupo Logista, nos ha comunicado que ya ha comenzado a operar en su nueva plataforma en Zaragoza.

Sin duda, con estas nuevas instalaciones logrará una notable mejora en sus capacidades para dar servicio.

Ubicada en la localidad de Puebla de Alfindén, la nueva nave cuenta con 1.700 m² y 16 muelles que agilizan aún más la carga y descarga de las expediciones en los vehículos de ruta y reparto.

La nueva plataforma está situada junto a una de las arterias más importantes del

país, lo que permite seguir ofreciendo el servicio más rápido y efectivo, según detallan, a los clientes de las agencias Nacex de la capital aragonesa y del resto de Aragón.

La nueva plataforma Nacex está ubicada en la calle Sauce, nº 72, del Polígono Malpica, en Puebla de Alfindén (Zaragoza).

Nacex cuenta con una flota de 1.532 vehículos y 2.000 colaboradores, así como con una red de más de 300 agencias y 29 plataformas en España, Portugal y Andorra.

www.nacex.es
www.nacexshop.es



Dematic adquiere SDI Group Europe

Dematic Group, proveedor de tecnología automatizada integrada, software y servicios para la optimización de la cadena de suministro, ha anunciado recientemente la adquisición de FSU Investments Limited. FSU posee una participación accionarial mayoritaria en SDI Group Limited (SDI Group Europe), un proveedor de tecnologías de clasificación para prendas de ropa doblada y colgada en Europa.

Dematic Group también ha anunciado su intención de hacer una oferta por el capital social restante de SDI Group Europe en manos de otros accionistas. La compra de SDI Group Europe ampliará las ofertas de cumplimiento de pedidos globales de Dematic para los mercados de la confección, minorista y comercio electrónico.

Con sede en Royston (Reino Unido), SDI Group Europe proporciona componentes esenciales para atender de forma fluida los pedidos, incluyendo clasificadores de bolsas, clasificadores de cajón, clasificadores Bombay, tecnología de suspensión de prendas, clasificadores de cajas/bandejas basculantes y servicios relacionados. Su tecnología patentada de clasificación de bolsas MonaLisa posibilita el transporte tanto de artículos suspendidos como planos en el mismo sistema, concebido para mejorar la eficiencia de la gestión de devoluciones de artículos como zapatos, juguetes, libros, CDs y teléfonos móviles.

Esta compra ampliará las ofertas de cumplimiento de pedidos globales de Dematic para los mercados de la confección, minorista y comercio electrónico.

www.sdigroup.com
www.dematic.com



El alquiler de maquinaria crecerá en 2015

La visión de crecimiento que nos comentan desde Himoinsa se fundamenta en los recientes estudios publicados por ERA, European Retal Association, y la Consultora IHS Global, que señalan que el mercado del alquiler cerró 2014 con una caída del 6.5%, facturando 1.225 millones, tras caer un 8.7% en 2013 (1310 millones de euros).

Los agentes económicos que operan en el sector del alquiler y que se dieron cita en el Foro de ASEAMAC, Asociación Española de Alquiladores de Maquinaria, tienen las miras puestas en el año 2015, donde las cifras auguran un ligero crecimiento del 1,6% con respecto a 2014.

Himoinsa, que fabrica grupos electrógenos y torres de iluminación para importantes empresas alquiladoras que operan en el mercado internacional, formó parte del Foro de ASEAMAC, como expositor y patrocinador. Un evento que contó con la presencia de alquiladores europeos a los que Francisco Inglés, Sales Regional Manager de Himoinsa, preguntó sobre el mercado de grupos electrógenos en las distintas áreas geográficas. "En los países nórdicos normalmente disponemos de electricidad en las obras, por lo que la demanda de grupos electrógenos en el sector del alquiler no suele ser muy alta", explicó Magnus Rose, de Ramirent. Sin embargo, en estos momentos, importantes alquiladores de Reino Unido

y Alemania están renovando su flota de equipos, lo que supone una oportunidad de crecimiento para la empresa fabricante de grupos electrógenos. "A lo largo de 2014, hemos incrementado las ventas con respecto a 2013 y, según recientes conversaciones con los alquiladores, en 2015 suministraremos aún más grupos electrógenos", añade Francisco Inglés.

En estos momentos, los grupos electrógenos y torres de iluminación Himoinsa integran parte de la flota de grandes empresas alquiladoras como Loxam, Ramirent, Red-D-Arc, Speedy, Woodlands Generators, Charles Wilson Engineers, Atut Rental, Power Rental, Power Hire..., siendo Reino Unido uno de los principales mercados para la multinacional.

A modo de resumen, parece evidente que las constructoras prefieren cada vez más alquilar a tener sus propios parques de maquinaria, lo que permite mayor rotación en la flota de equipos de las empresas alquiladoras. Si bien España ha sido un país en retroceso, la tendencia se invierte al contemplar los próximos ejercicios, siendo el español el tercer mercado con expectativas de crecimiento para los próximos 12 meses, tras Reino Unido y los países nórdicos, según ERA/IRN RentalTracker.

www.himoinsa.com
www.aseamac.org



Nueva web para una cooperativa de palets

La Sociedad Cooperativa Madrileña de Embalajes y Palets, especializada en la fabricación y distribución de palets nuevos –que llevan el sello y la garantía de la marca europea EPAL–, así como en la compraventa de palets usados, continúa con su crecimiento, en esta ocasión de la mano de las nuevas tecnologías. En este sentido, la Sociedad Cooperativa Madrileña de Embalajes y Palets acaba de poner en marcha su web oficial.

En palabras del presidente de la Sociedad Cooperativa Madrileña de Embalajes y Palets, Fidel Ahmed Cherif, "con esfuerzo, trabajo e ilusión estamos consiguiendo crecer y hacernos un hueco en nuestro sector, cuando tan solo llevamos tres meses operando en el mercado". Asimismo, añade que "somos conscientes de la importancia de incorporar las nuevas tecnologías en nuestra actividad y por eso ya contamos con página web y seguidores en Facebook, Twitter y Google+, lo que nos posiciona como la Cooperativa de Embalajes y Palets más fuerte, tecnológicamente hablando, de toda España".

La sociedad cooperativa se presentó el 21 de octubre del año pasado y ha puesto en marcha una delegación en un polígono industrial del distrito de Villaverde (Madrid). Además, la entidad también dispone de otras dos sucursales, en las poblaciones de Fuenlabrada y Leganés, y abrirá otra en Guadalajara.

www.cooperativamadrilena.com





IDA
28€
IVA incluido. Destinos peninsulares

IDA y VUELTA
50€
IVA incluido. Destinos peninsulares

NACEX

Olvídate de las maletas en tus viajes

Nosotros las llevamos a tu destino, para que lo único que hagas sea disfrutar de tu viaje

Puedes recibir o solicitar que te recojamos tu maleta en la dirección que quieras o pasarla a recoger o entregar por tu agencia **NACEX** más cercana. Tú eliges.

- Evita las largas colas de facturación en aeropuertos.
- No cargues con las maletas por aeropuertos, estaciones de autobuses, trenes, taxis...
- Asegúrate de que tus maletas **llegan** al destino y en **buen estado**.
- Controla dónde se encuentra tu equipaje en cada momento a través de nuestra web www.nacex.es

Soluciones adaptadas a los envíos de tus maletas, tablas de surf, bicicletas, bolsas de golf, equipos de buceo, cajas...



* Seguro incluido hasta 1000 € por bulto aportando factura
* Máximo 20 kg por bulto - Medidas máximas 80 x 50 x 30 cm (alto x ancho x largo)
* Otros destinos nacionales e internacionales consultar con su agencia **NACEX** más cercana

Contacta con nosotros a través de:

Síguenos en:



https://twitter.com/nacex_
<https://twitter.com/NACEXclientes>
<https://twitter.com/NACEXshop>



<http://blog.nacex.es/>



<http://www.linkedin.com/company/nacex>



<http://www.youtube.com/nacexmkt>

NACEX



www.nacex.es

NACEX!shop



www.nacexshop.com

Servicio gratuito de atención al cliente

900 100 000

Estamos creando una red



www.mercadoindustrial.es



www.corempresa.com



www.talentoynegocio.com

Suscríbete y participa en tus publicaciones online

Entra en www.mibizpress.com